

Alışıl gelmedik bir Değişim Yolu



► Steven Michaëlis

www.sascentre.com

"Neden bilmiyorum ama sürekli aynı hataları tekrarlayıp işleri içinden çıkılmaz bir hale getirip duruyorum." Bu sözler size tanıdık geliyorsa, kendinize karşı bu kadar sert davranmayın çünkü yalnız değilsiniz. Yetişkin insanların büyük çoğunluğu en azından hayatlarının bazı alanlarında hiçbir faydası olmayan davranış biçimleri arasında takılı kalmışlardır. Bu, işlerinizi sürekli sonraya erteleme, ilişkilerinizde sinir, başkalarının yanında utangaçlık, eşinize karşı kızgınlık ya da genel olarak hayata karşı depresif bir yaklaşım olabilir. Eminim ki her ne kadar başkalarına ve hatta kendinize bile bunları kolayca itiraf edemeseniz de, hepimiz hassas noktalarımızın farkındasınız.

Neyse ki en kalıplaşmış alışkanlıkları bile değiştirmek mümkün. Tam şu anda, bu yazıyı okurken, bir seçim yapma şansınız var: Ya hiçbir şey yapmadan o eski kendiniz olmaya devam edin ya da şu andan itibaren değişip daha mutlu, daha etkili bir insan olun. "Ah, keşke o kadar kolay olsaydı" dediğinizi duyar gibiyim. "Benim sorunlarım için öyle çabuk bir çözümden

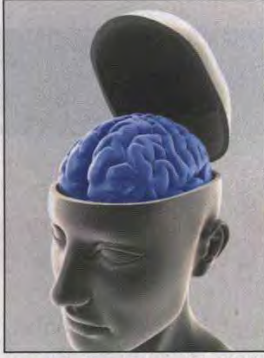
daha fazlasına ihtiyaç var. Bu sorundan uzun süredir muzdaribim ve pek çok şey denedim - hiçbiri işe yaramadı." Peki, muhtemelen haklısınız; uzun bir zaman olmuş, pek çok şey denemişsiniz ve belli ki hiçbiri işe yaramamış. O zaman çabuk çözümlerden vazgeçip iyi yönde değişmek adına daha etkili, kalıcı ve acısız bir yöntem üstünde yoğunlaşalım. Bu ilginizi çeker mi?

Öncelikle faydası olmayan davranışımızın altta yatan belirli düşünce ve hislerin sonucu olarak ortaya çıktığını anlamamız gerek. Büyük ihtimalle, bazı düşünce biçimlerinizin ruh halinizi nasıl aşağıya çektiğini ve sizi, sonrasında pişman olacağınız şeyler yapmaya yönlendirdiğini zaten biliyorsunuz. Bu durumda diyebiliriz ki; düşünce ve hislerinizi değiştirdiğinizde davranışlarınız da değişecektir. Bunu söylemek muhtemelen doğru olacaktır ama bu belirli düşünce ve hisleri değiştirmek o kadar basit olmayabilir. Bunların sağlam ve uzun zaman öncesinden yerleşmiş olmakla beraber varlığımızın bir parçası hali gelmiş olmaları olasıdır. Peki o zaman ne yapabiliriz? Cevap basit: Düşünce ve hislerin kendilerini değiştirmek yerine, bu düşünce, his ve faydasız davranışlar arasındaki bağlantıları değiştirin.

Özellikle eski bağlantıları ortadan kaldırıp daha faydalı yeni bağlantılar oluşturmak üstüne çalışan pek çok terapi vardır. Hipnoterapi ve nörolingüistik programlama (NLP) bu sonuçları elde etmek üzere yaygınlıkla kullanılan iki yöntemdir ve bunu da çoğunlukla kişinin duyuşsal ve bilişsel dünya algısıyla ilgilenerek gerçekleştirebilirler.

Burada faydası olmayan davranış biçimlerini değiştirmek için kişinin sözkonusu düşünceleri aklından geçirmesi, hisleri hissetmesi ya da altta yatan travmatik olayları yeniden yaşaması gerekmektedir. Ne var ki geçmişin acı veren anlarını yeniden yaşama zorunluluğunu ortadan kaldırmanın gayet sade başka bir yolu da vardır. Çok özel bir biçimde benzetmeler kullanılarak, genellikle sadece birkaç terapi seansı ile kişinin yaşadıklarında kalıcı bir değişim yaratmak mümkündür. Çarpıcı biçimde, terapist travmanın altta yatan nedenini hiçbir zaman ortaya çıkaramayabilecek olsa da kişi en sonunda yaşamına özgürce devam edebilecek, daha etkili ve daha mutlu bir insan olabilecektir.

Hipnoterapi ve NLP genellikle benzetmelerden faydalanır fakat David Grove'un (1950-2008) öncülük ettiği 'Katıksız İfade (Clean Language)' terapisi üç yanı ile benzersizdir. İlk olarak, kişiyi, kendi benzetmelerini ortaya çıkarmak üzere teşvik etmektedir. İkinci olarak, gerçekleştirilen bütün terapi faaliyetleri bu benzetmelerin kullanımıyla yürütülmektedir. Üçüncü olarak, terapist sadece bu benzetmelerle ilgili gayet basit ama planlanmış sorular sormakta ve bu şekilde kişinin düşünce sürecine herhangi bir şey katılmasını ve tüm bilgilerin birden toplanmasını engellemektedir. Yaklaşık yirmi yıl önce David Grove'un insanlarla çalışmasını gözlemleme fırsatını yakalamış, yöntemin yalınlığı, kişisel gizliliğe olan itibarı ve en önemlisi, kişiye çok kısa bir zaman



zarfında yardımında bulunmadaki etkinliği karşısında hayrete düşmüştüm. Benzetmeler yüzyıllardır eğitimde destekleyici ve değişim yo-

lunda bir araç olarak kullanılmaktadır. Peri masalları ve '1001 Gece Masalları' gibi klasikler bu benzetmelerle doludur. Ama biz günlük hayatta kullandığımız ifadelere de farkında olmadan pek çok benzetme katmaktayız. Pek çok his ve duyguyu benzetmelere işaret eden sözcüklerle anlatıyoruz, örneğin; üstüne bir ağırlık çökmek, kafanın şişmesi.

"Bu sorununuz hakkında düşündüğünüz zaman ne gibi hissediyorsunuz?" benzeri basit soruların sorulmasıyla kişi çoğunlukla kısa bir süre içinde durumuna uygun bir benzetme bulur. Cümleye eklenen "ne gibi" sözcüğü kişinin bir benzetme ile cevap vermesine yardımcı olmaktadır. Sonrasında ise sadece sözkonusu benzetme hakkında daha fazla soru sorulmalıdır. Benzetmenin boşluktaki yerini bulmak için "peki ... nerede?" ya da "peki ne tarafta?" sorularını kullanabiliriz. "Peki ... hakkında başka bir şeyler var mı?" ya da "peki bu nasıl bir ...?" sorularıyla benzetme hakkında daha fazla bilgiye sahip olabiliriz. Zamanda geriye doğru gidebiliriz: "Peki tam ...'dan önce ne

oluyor?" ya da "peki ... nereden geliyor?" Veya zamanda ileriye doğru gidebiliriz: "Peki ardından ne oluyor?" ya da "peki sonra ne oluyor?" "Peki o ne gibi bir şey?" sorusu sorularak başka bir benzetmeye geçmek de mümkündür.

Zihnin bilinçli kısmı giderek benzetme hakkında konuşmaya itilir ve bu benzetmenin bağlantılı olduğu sorun hızla unutulur fakat bilinçsiz kısım bu bağlantıdan ve kişi için ne anlama geldiğinden haberdar olacaktır. Bu özel soru sorma şekli kullanılarak benzetme ilerleyip değişebilecektir. Seans sonrasında benzetme çoğunlukla tamamen değişmiştir ve betimleniş biçimi kişinin ne kadar ilerleme gösterdiğine dair önemli ipuçları verebilir. Örneğin; kişi kara bir bulut hakkında konuşmaya başlamış ama sonlara doğru çiçeklerle dolu aydınlık alanlar hakkında konuşmaya geçmiş olabilir; bu da zihinsel durumun değiştiğinin göstergesidir. Böylesi bir seansın sonunda "Tekrar o sorununuz hakkında düşündüğünüzde artık nasıl hissediyorsunuz?" sorusu sorularak herhangi bir değişimin gerçekleşip gerçekleşmediğini kontrol etmek mümkündür.

Benzetmelerin bu şekilde kullanılması kişisel gizliliği tamamen korumakta ve çok kısa bir zaman zarfında kişinin duygusal deneyimlerinde kalıcı değişimler sağlayabilmektedir. Kişi en sonunda yaşamına özgürce devam edebilecek, daha etkin bir yaşam sürdürerek kendini daha mutlu ve memnun hissedebilecektir. Alışlagelmedik bir değişim yolunun izlenmesiyle elde edilen sonuç, bu zahmete fazlasıyla değer.

Aşık Ol, Öyle Gel!

Adamın biri büyük oğlunu Bağdat' ta yaşadığı söylenen çok arif, alim bir zatın yanına verip yetiştirmek istemiş. Anadolu'dan kalkıp alimin yanına gitmişler.

Çok hoş karşılanmışlar, ikramlar yapılmış, kahveler içilmiş. Alim, babayı dinledikten sonra oğluna dönmüş; "Evladım bekleyen var mı?" diye sormuş. Genç, "Evet efendim, köyde bekleyen sevdiğim var." demiş. Alim, "Efendi, gönlünde başkası olanın bizimle işi olmaz, var oğlunu, al git, sevdiğiyile evlendir..." demiş.

Öyle de olmuş ama baba bu sefer ufak oğlunu alıp yola koyulmuş. Aynı şekilde karşılanmışlar. Kahvelerden sonra Alim ufak oğla, "Evladım, bekleyen var mı?" demiş. Çocuk; "Yok efendim!" demiş. Alim şöyle sormuş bu kez: "Peki, hiç aşık oldun mu?" "Hayır efendim!" yanıtını almış. Tebessüm ederek bakmış çocuğa Alim ve demiş ki: "Evladım, önce git aşık ol, öyle gel!"

Cüzdan

- Adam balıktan dönünce karısına,
- Bugün işler çok ters gitti, tek bir balık bile tutamadım dedi.

Karısı güldü:

- Böyle olacağını önceden biliyordum.
- Nereden biliyordun?
- Cüzdanını evde unutmuştun da...

Cimrinin Böylesi

- Cimri bir adam hizmetçilik yapması için biriyle pazarlık yapıyordu. Ona;
- Kaça çalışıyorsun, ücretin ne kadar, dedi.
- Karın tokluğu diye cevap verdi.

Cimri adam,

- Benim için biraz indirim yapsana, dedi.

Adam da,

- O halde pazartesi ve perşembe günler oruç tutacağım, dedi.

Akıllı Müşteri

- Çorabın düzinesi kaç, dedi.
- 18 bin lira.
- İki düzine sarın lütfen.

Çorap paketlendikten sonra fanilaları gösterdi.

- Fanila kaç?
- Tanesi 3 bin lira.
- Çorap almaktan vazgeçtim, bir düzine fanila istiyorum. Paketlenen fanilaları almış, giderken dükkancı seslendi:
- Beyefendi, fanilaların parasını ödemediniz.
- Onları çorapla değiştirdim ya!
- Çorabın parasını da ödemediniz.
- Almadım ki ödeyeyim.
- Dükkan sahibi düşünceli düşünceli,
- Doğru ya, derken müşteri fanila paketini alıp uzaklaştı.